№ 2 (19) март-апрель 2011 г.
ISSN 1999-2300
Volume 5 Number 2

Journal «Economy and Entrepreneurship»

ЭКОНОМИКА
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Подписной индекс в каталоге Роспечать «Газеты. Журналы» **48663**

На подступах к рынку: развитие понятий ценности и цены в средневековой Европе (статья вторая – концептуальные итоги)

А.Э. Петросян,
д-р филос. наук, проф. кафедры государственного управления и менеджмента Тверского филиала Северо-Западной академии государственной службы
(170000, г. Тверь, ул. Вагжанова, 7, к. 409; e-mail: moi@ins-car.ru)

Аннотация. *В статье проводится концептуальный анализ средневековых воззрений на ценность и цену – от эпохи формирования феодальных общин до стадии их разложения. Центральное место занимает рассмотрение доктрины Фомы Аквинского, оказавшей решающее влияние на становление систематической хозяйственной мысли в Западной Европе. Особое внимание уделяется метаморфозам идеи трудовой ценности, которая, зародившись еще в трудах Аристотеля, красной нитью прошла через средневековье. Получив классическое выражение у Фомы, она в том или ином виде вошла в состав большинства последующих теорий (А. Смита, Д. Риккардо, К. Маркса и др.) и легла в основу социалистического идеала, вдохновлявшего многие поколения европейских революционеров.*

Abstract. *The article is devoted to a conceptual analysis of the medieval outlooks on value and price – from the époque of the formation of feudal communities to the stage of their decay. The central place is occupied by the scrutiny of Thomas Aquinas' doctrine that exerted the crucial influence on the coming-to-be of the systematical economic thought in the West Europe. A special attention is paid to metamorphoses of the idea of labour value. Born in the works of Aristotle, it had run all through the Middle Ages and, having had gotten its classical shape in Thomas, entered, in one or another form, into the most of the posterior theories (of A. Smith, D. Ricardo, K. Marx, etc.) and underlay the socialist ideal which inspired many generations of European revolutionaries.*

Ключевые слова: *ценность, цена, обмен, труд, средневековая Европа.*

Keywords: *value, price, exchange, labour, medieval Europe.*

Христианские идеологи предпочитали общинную форму собственности, которой соответствовало натуральное хозяйство. Естественно, они осуждали торговлю как силу, подтачивающую его основы и способную вызвать, в конечном счете, разложение самой общины. Главной мотивировкой служила при этом бесплодность торговли, то, что она, не создавая ничего нового, лишь перераспределяет произведенное внутри общины.

Тем не менее, каноники отнюдь не требовали искоренения торговли. Она играла важную практическую роль при осуществлении обмена между различными общинами. Поэтому ее приходилось терпеть в качестве периферийного элемента хозяйства. Кроме того, торговля не просто обладала значительным потенциалом роста, но и являлась необходимым условием развития самого натурального хозяйства. И ее выдавливание из хозяйственной практики было бы равносильно сдерживанию потенциала развития общины.

1. Раннеканонические представления о ценности и цене

Широко используемое понятие справедливого обмена оставалось у ранних каноников расплывчатым и туманным. Обмениваемые ценности толковались с противоречивых - субъективно-объективных – позиций. Но при этом индивидуальные потребности и предпочтения как основания ценности вещей затушевывались, а в ранг субъекта отношения к вещам возводилась община в целом. Однако она, конечно же, не приравнивалась к обществу. Ее рассматривали не как фикцию (плод воображения), а как вполне реальный замкнутый коллектив, играющий фундаментальную хозяйственную роль. Ведь коллективная воля общины имеет конкретные формы выражения и определяет многие факты экономической жизни.

Отношение замкнутой общины, ведущей натуральное хозяйство, к той или иной вещи не является произвольным. Оно обусловливается вложенным в нее трудом. Чем значительнее трудовая «начинка» предмета, тем он ценнее для общины и – соответственно – для ее отдельных членов. Но весомость труда зависит не от его сложности или даже востребованности. Он тем важнее, а значит, и тем ценнее сама вещь, чем выше социальный статус изготовившего ее лица.

Положение человека в обществе предопределяет приличествующий ему уровень жизни. И, чтобы поддерживать статус-кво, его труд должен приносить достаточные средства. Следовательно, чем выше затраты на обеспечение общепризнанного стандарта существования работника, тем более ценными оказываются созданные им вещи. А вслед за ценностью растет и цена, которую надлежит за них уплатить. Тем самым справедливая цена оказывается в точности равной ценности вещи.

Но христианские каноники отдавали себе отчет в том, что подобные совпадения на деле встречаются редко. Между тем отклонения фактических цен от их справедливого уровня представляют собой вызов для общинного хозяйства, ибо нарушают его внутренние пропорции. Поэтому необходимо строгое регулирование цен со стороны светских властей - в целях обеспечения равновесия между отдельными актами обмена. В противном случае окажутся произвольными и потому несправедливыми и оценки труда работников, которые изготавливают вещи, участвующие в обмене.

Таким образом, к XIII веку в Западной Европе сложилась вполне целостная концепция ценности и цены, созвучная практическим нуждам того времени (рис. 1). Разумеется, она была гораздо беднее древнегреческих и тем более римских представлений о хозяйственных процессах. Так, в ней не существовало даже намека на идею меновой ценности. Но в этом нет ничего удивительного. Общинная экономика, в которой торговые сделки носили спорадический характер и оставались на периферии жизнедеятельности, не подразумевала столь тонких инструментов препарирования – свойства вещей, проявляющиеся в обмене, вряд ли могли стать в ней объектом пристального внимания.

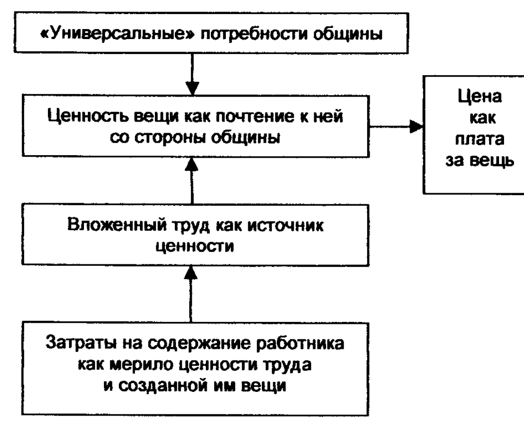


Рис. 1. **Концепция ранних каноников.**

2. Доктрина Фомы Аквинского: общая характеристика

Ранних схоластов не устраивали римские подходы к ценности и цене. Но, полемизируя со своими предшественниками и отвергая их учения в целом, они не решались разорвать пуповину, связывавшую средневековый мир с более древними устоями. Однако постепенно он превратился в своеобразную ассоциацию общин (натуральных хозяйств), которые приобрели зрелость и самостоятельность. Их организация настолько отдалилась от римского жизнеустройства, что возникла необходимость в осмыслении тех коренных перемен, которые произошли со времен варваризации античного общества.

Поскольку римские хозяйственные доктрины, выражавшие реалии развитых коммерческих отношений, плохо сообразовывались с условиями общинной жизни, Фома - в поиске источников для объяснения экономических феноменов – совершил поворот к Аристотелю, чей мир в гораздо большей степени напоминал средневековый, нежели римский. Но, приняв на вооружение аристотелевский подход, он не удовлетворился ее архаическими формулировками, а попытался приспособить их к условиям своего времени - с поправкой как на римский опыт, так и – в еще большей мере - на господствующий дух общины. Нужно было принять во внимание, что, с одной стороны, натуральное хозяйство фактически подчинило себе другие проявления экономической активности, а с другой – расширение и углубление взаимосвязей общин как между собой, так и с остальным миром неизбежно повышали значение коммерции и прочих «нетрудовых» форм деятельности. Это вынуждало каноников более ясно определять свое отношение к факторам, раздвигающим границы общины, но, в то же время, чреватым ее разрушением изнутри.

3. Цена как мерило ценности

Фома полагал, что цена должна соответствовать ценности, ибо выгоды сторон сделки должны быть взаимными и равными. Истинная ценность принадлежит самим вещам. В ее основе лежат не универсальные («человеческие») потребности Аристотеля, а единые («безличные») потребности конкретной общины. У благ, производимых в ней самой, истинная ценность хорошо известна и весьма точно передается их ценой. Но, как только речь заходит о вещах, привозимых издалека, особенно заморских, сразу же возникает неразрешимая коллизия.

В отношении таких товаров бессмысленно руководствоваться «общим суждением» в местах их изготовления. Гораздо важнее, как отнесутся к ним там, где предполагается их продавать. Следовательно, цена вещи становится весьма относительной – с пространственно-временной привязкой к условиям сделки. Иначе говоря, вместо одной-единственной – «правильной» - цены возникает бесчисленное множество справедливых цен. Тем самым понятие справедливой цены, по существу, лишается отчетливого смысла, и цена – какова бы она ни была – утрачивает нити, соединяющие ее с ценностью.

Более того, с развитием хозяйства, углублением разделения труда в общине и межобщинной интеграцией отношение к вещам становилось все более дифференцированным. Коллективный субъект, переставая быть монолитом, окрашивался в разные тона, и точка зрения общины на предназначение вещей и способы их употребления оказывалась далеко не единой и весьма расплывчатой. А вместе с этим фактически прекратило существовать и то, что именовалось истинной ценностью.

Цена не просто является денежным выражением ценности, но и «высвечивает», измеряет ее. Чем выше сумма, уплаченная за вещь, тем она

ценнее. Если такого соответствия не наблюдается, значит, кто-то из участников сделки жульничает. Ибо, предлагая за какой-то товар сумму, заведомо меньшую, чем его справедливая цена, покупатель принижает и ценность вещи.

Что означает справедливая цена? Должна ли она полностью совпасть с ценностью вещи? Вовсе нет. Между ними допускаются значительные «ножницы», причем на вполне законных основаниях.

Цена зависит не только от природы и статуса вещи. Например, лошадь часто обходится покупателю дороже, чем раб. В этом смысле гораздо существеннее полезность вещи для ее приобретателя. Вот почему для оценки товара достаточно выявить свойства, имеющие непосредственное отношение к его применению.

4. Качество вещи: полноценность и дефекты

Истинная ценность не обусловливается почтением к вещи отдельных потребителей, их пожеланиями и помыслами. Она снижается, если товар не является полноценным. Поэтому-то и не должен продавец предлагать людям дефектную вещь. Но беда в том, что нередко он и сам не знает каких-то ее свойств. И, если обнаруженный впоследствии недостаток не препятствует надлежащему использованию вещи, умолчание о нем нельзя считать проступком.

Но почему дефект снижает ценность вещи? И что собой представляет ее надлежащее применение?

Функция вещи характеризует ее саму по себе. Для чего бы ни пытались использовать тот или иной предмет отдельные люди, если это не совпадает с его назначением, их действия придется признать ненадлежащими. Это значит, что, если он имеет «объективные» недостатки, его нельзя продавать ни при каких обстоятельствах. Из каких бы соображений ни исходил ее будущий владелец, и как бы хорошо она ни соответствовала его намерениям, торговцу непозволительно выставлять на продажу такой товар.

Однако Фома допускает передачу покупателю вещи с дефектом, который не препятствует ее надлежащему использованию. Но как может недостаток, присущий вещи, не ухудшать ее в глазах потребителя? Выходит, дефект относителен?

Хотя недостаток и является свойством самой вещи, он становится таковым только при сопоставлении с функцией, которую она призвана выполнять. Если некоторое свойство способствует использованию предмета для какой-то цели или хотя бы безразлично к ней, его нельзя именовать дефектом. Следовательно, им нужно считать лишь качество, не согласующееся с целью, ради которой приобретают вещь.

Но что это за цель? Ради чего завладевают тем или иным предметом? В чем состоит смысл, который ему придается?

Говоря о лошади, Фома причисляет к показателям, важным для оценки ее как товара, скорость. Стало быть, если она недостаточно быстра, ценность ее невелика. Однако скорость нужна больше скакунам, а для рабочих лошадей, предназначенных для повседневной работы, предпочтительнее выносливость и способность перевозить тяжелые грузы. Поэтому и разводят разные породы лошадей, каждая из которых лучше подходит для определенных целей и совсем не годится для других.

Получается, что качество товара может меняться от сделки к сделке. В одном случае он кажется полноценным, а в другом – дефектным. Все зависит от того, кто и для чего собирается купить вещь. Но продавец не в состоянии заранее учесть запросы сразу всех покупателей, да те и сами далеко не всегда ставят его в известность, для чего она им понадобилась. Вот почему торговец в принципе не может знать о качестве своего товара или его недостатках по отношению к конкретному покупателю. А значит, и ценность товара нельзя считать единой и неизменной; она обусловлена тем, кто именно его покупает.

5. Способ применения и полезность

Чтобы избежать подобного релятивизма, Фома постулирует, что у каждой вещи изначально имеются свойства, критически важные с точки зрения ее использования. Для лошади это скорость и выносливость, но никак не грациозность. Иначе говоря, каждой вещи приписывается определенное предназначение, никак не зависящее от воли или предпочтений отдельных людей, а навязываемое им какой-то безличной силой. Если же кто-то из потенциальных потребителей вещи думает по-другому, он заблуждается.

Конечно, бывает, что предмет используется не так, как должно. И тогда на первый план могут выйти иные свойства. Например, некоторые покупают лошадей для того, чтобы покрасоваться, сидя на них верхом. Понятно, что для этих людей грациозность лошади имеет большее значение, нежели скорость или выносливость. Однако тут лошадь используется совсем не по назначению - не как лошадь, а как своего рода постамент для седока.

Способ применения вещи, по Аквинскому, абсолютен. Он задается не потребностями конкретных людей, а человеческой природой как таковой. И, если не извращать ее, не должно быть двух мнений относительно предназначения того или иного предмета.

Таким образом, потребность как таковая не отрицается; она признается как основание ценности. Но прямого отношения к отдельно взятому человеку такая потребность не имеет. Индивид ее может даже не осознавать, и это нисколько не сказывается на ее силе. Она возникает в результате сопряжения человеческой природы с сущностью вещи и ни с какими личными пристрастиями не соотносится.

Чем является данный предмет по своей сути? Как он может применяться человеком вообще? Вот вопросы, с помощью которых составляется список его критически важных свойств. Исходя из них, и определяются полноценность или дефектность вещи.

Уходя все дальше от римлян, Фома не останавливается на Аристотеле, а вплотную подходит к Платону. Как и тот, он считает ценность чем-то самодовлеющим и пребывающим в самих вещах. Но все же схоласт, подобно Аристотелю, соотносит ее с потребностями – правда, не с реальными, свойственными «живым» людям, а принадлежащими некоему «абсолютному» человеку, то есть с человеческой сущностью в чистом виде.

Остается лишь выяснить, откуда берется эта сущность? Чем она определяется? Где скрывается ее первоисточник?

Для Аквинского исходной реальностью является не отдельный человек, а община в целом. В ней он видит силу, придающую индивиду смысл, а значит, и определяющую его сущность. Потребности оказываются не тем, чего тот в действительности хочет, а тем, чего должен хотеть как часть этой общности. В противном случае он извратил бы собственную сущность. Тем самым и соответствующий ей способ употребления вещи оказывается фактически некой социальной нормой, с которой обязан считаться индивид. Ибо это проекция его сущности на окружающий мир, точнее – наложение ее на сущности тех или иных предметов. Поскольку все эти сущности абсолютны и неизменны, ценность вещей также не подвержена времени. И все свойства, которые препятствуют ее проявлению, можно считать их объективными недостатками.

Отсюда легко понять и место полезности в построениях Аквинского. Для отдельно взятого человека она представляет собой лишь довесок к ценности, возможность использования вещи не по назначению. Что же касается общины в целом, то для нее полезность полностью совпадает с ценностью. Любой предмет полезен в той мере, в какой он ценен, а ценен постольку, поскольку соответствует объективным целям, ради которых существует.

6. Отклонение цены от ценности

Полезность играет важную роль и в объяснении отклонения цены от ценности в конкретной сделке. Если бы восприятие вещи отдельным человеком полностью совпадало с общинным (нормой), ценность и цена в точности равнялись бы друг другу. Однако случается, что покупатель видит в предмете и другое применение, или тот нужен ему позарез и без промедления. Тогда полезность вещи для него лично возрастает по сравнению с тем, как она должна восприниматься в «нормальной» ситуации. Следовательно, такого покупателя можно понять, когда он платит за нее более высокую цену. И, наоборот, если, отдавая себе отчет в ценности предмета, человек не видит для него немедленного применения, или оно не является для этого человека слишком важным, вряд ли он согласится выложить за товар цену, соответствующую его ценности.

В чем состоит, по Аквинскому, выгода покупателя? В том, чтобы приобрести ценность, равную уплаченной цене? Но тогда остается непонятным, зачем ему вообще нужна сделка. Ведь эта ценность (в количественном выражении) у него и так имеется. Видимо, он вступает в отношения с продавцом все-таки ради чего-то другого.

Но чем является то, что привлекает покупателя в сделке? Это возможность получения необходимой ему вещи. Именно ради нее он готов отдать то, чем располагает. А какой будет цена приобретения, то есть объем ценностей, предоставляемых продавцу взамен уступаемой вещи, зависит не только и не столько от ее природы, сколько от того, насколько сильно стремление покупателя обладать ею, и как широко она представлена на рынке, то есть какова мера ее доступности.

Сам Фома нащупывает эту линию рассуждения. Он проводит отчетливую границу между ценой и ценностью. Если ценность выступает в качестве объективной субстанции, пребывающей в предмете и соотносящейся с надличностными потребностями общины, цена не просто выражает собой эту ценность, но и модифицируется применительно к индивидуальным потребностям участников сделки. Поэтому, в отличие от ценности, она гораздо более субъективна и временна и зависит также от условий, в которых совершается сделка. И, если в отношении ценности доктрина Фомы представляет собой своеобразный гибрид Платона и Аристотеля, то цену он трактует скорее в римском духе, но с одним принципиальным отличием. У римлян цена определяется непосредственно индивидуальными потребностями людей, а каноник отводит им лишь роль модификатора величины, задаваемой ценностью вещи.

Вообще к цене Фома демонстрирует удивительно практическое отношение. По его мнению, справедливая цена определяется «общим суждением», которое, в свою очередь, основывается на конкретных обстоятельствах, в частности, на нехватке или изобилии товара на рынке. Тем самым, вполне метафизически трактуя ценность – как сущность товара, - он смотрит на цену по-деловому, выводя ее не столько из этой сущности, сколько из условий, в которых та проявляется, то есть обстоятельств сделки.

7. Труд как товар

Центр тяжести в определении ценности вещи был перенесен Фомой с полезности на «жертву», необходимую для ее изготовления (затраченный труд). Тем самым действительная ценность стала определяться как совокупность необходимых (с позиции данной общины) расходов. И, хотя Аквинский оговаривался, что полезные качества вещи влияют на суждения о ценности, ключевая роль принадлежала «трудозатратам», пропущенным сквозь призму социального статуса («коэффициента приведения») лица, которое выступает в качестве производителя.

Схоласты ввели в экономическую теорию еще одно – исключительно важное – новшество. У них сам труд впервые стал рассматриваться как особого рода товар. Аристотель полагал, что работник не продает свой труд, а оказывает им услуги обществу. Передавая продукты своего труда тем, кто в них нуждается, он тем самым вносит собственный вклад в общее дело. Это созвучно с пушкинским выражением: «Не продается вдохно-

венье, но можно рукопись продать». Но за долгие века развития феодализма положение в корне изменилось, и схоластам ничего не оставалось, как привести свою доктрину в соответствие с новыми реалиями.

Уже Альберт Великий настаивал, что работнику следует уплачивать его цену. В противном случае тот вряд ли захочет снабжать общину продуктами своего труда. Это фактически означало пересмотр статуса работника, его превращение в служащего, получающего жалование.

Чем же была обусловлена эта перемена?

К церковным идеологам пришло осознание тех сдвигов, которые произошли в хозяйственной организации средневекового общества. Ремесленник в нем перестал быть независимым производителем и не мог поставлять свои изделия на свободный рынок. Он перешел на службу общине, а потому, приобретая его труд, та должна была расплачиваться с ним надлежащим образом. Но, поскольку она вступала в отношения с ремесленником не по поводу готовых изделий, а покупала его «с потрохами», жалованье могло не сообразовываться ни с полезностью производимых им вещей, ни тем более с желанием людей их потреблять.

По существу, община превратилась в крупное предприятие, в котором отдельные производители выступали в роли своеобразных наемных работников, тогда как сама она руководствовалась во внешней торговле полезными качествами вещей и спросом на них. Такой общинный социализм не просто интегрировал ремесленников, раздробленных в результате специализации и разделения труда, но и встраивал их в единый организм, обеспечивающий потребности членов общины. Отсюда уже было рукой подать до идеи труда как товара.

В прежних формах хозяйственного устройства независимый работник действовал в основном самостоятельно. Если он и составлял альянсы с другими лицами того же статуса («артели») или нанимался к хозяину (например, в качестве погонщика мулов в караване), это происходило на временной основе. Крупных постоянно действующих предприятий практически не существовало. Те же, что хотя бы внешне претендовали на эту роль (скажем, латифундии), прибегали, главным образом, к рабскому труду. Работник не стимулировался, а принуждался к выполнению определенных задач. А потому не нужно было покупать ни сам труд, ни его продукты. Они изначально принадлежали хозяину. Неудивительно, что вопрос о цене труда никому не приходил в голову.

Однако ситуация в корне изменилась в эпоху развитого феодализма, когда формально самостоятельные работники не просто входили в состав большого предприятия, но и оставались в нем фактически на протяжении всей жизни. Ремесленник вроде бы являлся хозяином своего труда, но это не распространялось на производимые им вещи. Они становились достоянием общины, и та была вправе распоряжаться ими по своему усмотрению. Но, поскольку и работник не был обязан заниматься этой деятельностью, возникала необходимость понудить его к ней. Эту функцию и восполняла плата за труд, по сути, игравшая роль жалованья за службу общине.

Таким образом, как ни странно, капиталистические предприятия выросли из этого социалистического опыта, накопленного в рамках общинного хозяйства. Они всего лишь упорядочили его и приспособили к условиям рыночных отношений и личных свобод. Так как, с одной стороны, рынок перестал быть только фактором внешней среды и начал пронизывать собой все тело общества, а с другой – разложение крепостничества привело к ослаблению пут зависимости и принуждения, трудно было заставить людей продавать свой труд по старым правилам. Появился рынок самого труда, на котором капиталисты и работники договаривались о его цене. Что же касается принципов взаимоотношений внутри предприятия, то они мало изменились. Работник делал то, что ему предписывалось, получая свое жалование, а продукты труда полностью переходили в распоряжение хозяина, который, в свою очередь, решал, что с ними делать – использовать для личного потребления или для каких-то иных целей либо продать их на рынке.

8. Регулирование цен

Логика идеи регулирования цен весьма проста и понятна. Поскольку цена товара в целом совпадает с его ценностью, а та, в свою очередь, с достаточной точностью определяется затратами на поддержание стандарта жизни производителя, исчисление цены не должно сталкиваться с принципиальными трудностями. Ее всегда можно выявить – пусть и с некоторой погрешностью. Следовательно, любое существенное отклонение от «нормативного» (справедливого) значения можно считать нарушением хозяйственной «дисциплины», проявлением тяги к ничем не оправданной наживе.

Чтобы предотвратить или хотя бы ограничить столь нежелательные эксцессы, требуется не просто карать тех, кто их допускает при совершении сделок. Гораздо важнее установить ориентиры для их участников. Тогда, с одной стороны, удалось бы помочь честным продавцам, которые отступают от справедливой цены лишь по неведению, а с другой – защитить покупателей от ловкачей и жуликов, пытающихся обогатиться за их счет. Такого рода справедливые цены и кладутся в основу ценового регулирования, состоящего в административном воздействии на их уровни.

Эта практика, получившая широкое распространение в средневековой Европе, опиралась на вполне объективный фундамент. Цены на вещи, производимые в общине, формировались десятилетиями, а потому и так оставались стабильными в обычных условиях. Подлинная необходимость в их регулировании – и не только в обуздании, но иногда и в удержании от падения – возникала лишь в переломные моменты, когда происходили серьезные сдвиги в самой хозяйственной жизни общины, или она испытывала мощные потрясения (недород, войны и т. д.). И, хотя именно тогда власти хуже всего справлялись с этой задачей, вера в

возможность ее решения по-прежнему сохранялась. Ведь критические периоды наступали не так часто и продолжались не очень долго. И ценообразование в общинах в целом отличалось постоянством и преемственностью.

Идея направленного воздействия на цены стала терять поддержку, когда усилилось давление на общины со стороны внешних рынков. Расширение и углубление обмена с остальным миром, укрепление хозяйственных связей с ним приводили к резкому увеличению доли привозных товаров во внутреннем хозяйственном обороте. Поскольку ни их производители, ни – по большей части – продавцы не имели ясного представления о воле и приоритетах данной общины, да и, собственно говоря, не особенно интересовались ими, их цены заведомо выпадали из сферы регулирования. По той же причине приобретали «автономию» и вещи, хотя и созданные внутри общины, но из материалов или посредством инструментов, завезенных в нее извне. Это неизбежно подрывало и контроль над ценами вообще и не могло не закончиться фактическим отказом от их регулирования.

Однако не меньшую роль в ослаблении контроля над ценами сыграло и осознание той простой истины, что стремление к искусственному сдерживанию цен – особенно в том, что касается нетрадиционных товаров, - выхолащивает хозяйственный потенциал общины и способствует ее отставанию от тех мест, где контроль за ценами осуществляется не столь рьяно. Ремесленники и торговцы, не имея должной заинтересованности в новациях и не желая рисковать, продолжают заниматься привычными, испытанными делами. В результате община в целом утрачивает свои позиции на внешних рынках и беднеет – тем более в сравнении с процветающими соседями.

9. Источник торговой прибыли

Но откуда берется, по Аквинскому, торговая прибыль? Ведь, сохраняя понятие справедливой цены, он вынужден вынести ее за рамки процесса купли-продажи. В сделках, совершаемых по справедливой цене, ей просто неоткуда взяться. Значит, либо она принципиально незаконна, либо возникает где-то в другом месте. Где же источник торговой прибыли, и какова ее природа?

Согласно Фоме, то, что причитается купцу, - это его вознаграждение за труд. А значит, справедливая цена, помимо суммы, соответствующей ценности вещи, должна содержать некую «надбавку» и тем самым превосходить ее на определенную величину. Она не ограничивается платой за труд, а включает в себя расходы продавца на улучшения, производимые в товаре, и обеспечение продажи в ином месте и иное время (с учетом колебаний условий рынка). Мало того, если цена вещи не компенсирует риски, связанные с доставкой товара к месту назначения или изменением обстоятельств (например, общим падением цен), вряд ли торговец сочтет ее справедливой и возьмется за столь неблагодарный труд, вкладывая средства в неперспективное дело и подвергаясь опасностям в пути.

Однако если в отношении затрат на усовершенствование вещи и компенсации рисков применяются независимые критерии – вложенную сумму в принципе можно подсчитать, а меру опасности – хотя бы грубо оценить, - то в части, касающейся торговой прибыли, Аквинский, по существу, приравнивает торговца к производителю. Его «заработная плата» ставится в зависимость от стандарта жизни купечества. Если вознаграждение больше, чем подразумевается этим стандартом, значит, оно чрезмерно. В противном случае можно считать, что труд торговца недооценивается.

Получается по-своему весьма стройная картина, которая не просто объясняет глубинные механизмы хозяйственной жизни, но и подводит под них единый «трудовой» фундамент, сводя все виды экономической деятельности к различным формам общественно (фактически общинно) полезного труда. Тем самым любой законный вид заработка на поверку оказывается вознаграждением за труд и фактически входит в состав справедливой цены, которая должна соответствовать ценности вещи.

10. Единство традиции и новации

Между Фомой и ранними канониками имеется тесная преемственность. Он воспринимает их общую схему и развивает ее применительно к явлениям, которые становились все более массовыми в эпоху зрелой общины. Это касается, прежде всего, дифференциации частных потребностей. Их уже трудно было игнорировать, а потому следовало учесть влияние, которое они оказывали на цены вещей.

В отличие от своих предшественников, Аквинский выпукло формулирует понятие полезности как соответствие вещи надличностным требованиям человеческой природы (общины) и говорит, наряду с ним, о приятности как созвучности ее личным пристрастиям «живого» (реального) человека, служащей одной из главных причин отклонения цены от ценности. Другими факторами такого расхождения являются качество товара (степень его полноценности) и его количество (доступность для потребителей). Если он обладает дефектами, его цена падает. Точно так же обилие аналогичных вещей снижает их цену, тогда как нехватка, наоборот, поднимает ее. Это несколько напоминает римское разграничение потребительной и меновой ценностей. Но подход Фомы трудно понять без учета неразвитости рынка, с которыми ему приходилось иметь дело, и господства идеи вторичности реального человека и его запросов.

Хотя ценность вещи обусловливается, по Аквинскому, ее полезностью для человека, взятого в его сущности (с точки зрения общины), в поиске источников этой ценности он, как и ранние каноники, обращается к труду. Однако в их доктрину вносятся существенные изменения, которые, с одной стороны, связывают идею труда с полезностью вещи, а с другой – придают больше стройности самой трудовой теории ценности.

Почтение общины к товару зависит от его полезности, то есть степени удовлетворения им общинных нужд. Это обеспечивается трудом того, кто создает вещь. Вот почему чем ценнее труд, тем выше значимость вещи, в которую он вложен.

Но труд фактически покупается общиной, а уплаченная за него сумма представляет собой цену этого труда. Поскольку справедливая цена

соответствует ценности, заработок работника, по существу, выражает ценность изготовленной им вещи. Чем больше времени тратит на нее работник, тем она весомее для общины. Но это лишь одна сторона вопроса. Еще важнее «качество» труда, которое зависит от места, занимаемого работником в социальной иерархии. Чем оно выше, тем ценнее труд, а следовательно, и его продукт.

Чтобы поддержать свой общественный статус, работник нуждается в определенных средствах. Поэтому получаемое им вознаграждение (или жалованье) должно быть соизмеримо с предполагаемыми расходами. В противном случае ему вряд ли удастся обеспечить себе «достойное» существование, а тем самым и воспроизводство своего «творческого потенциала» для следующего производственного цикла.

Эти средства, причитающиеся работнику, и являются фактически ценой его труда. И, так как именно им обусловливается ценность созданной вещи, ничего не остается, как согласиться и с тем, что эта ценность определяется, в конечном счете, уровнем расходов на содержание работника, поддержание его общественного статуса (рис. 2).

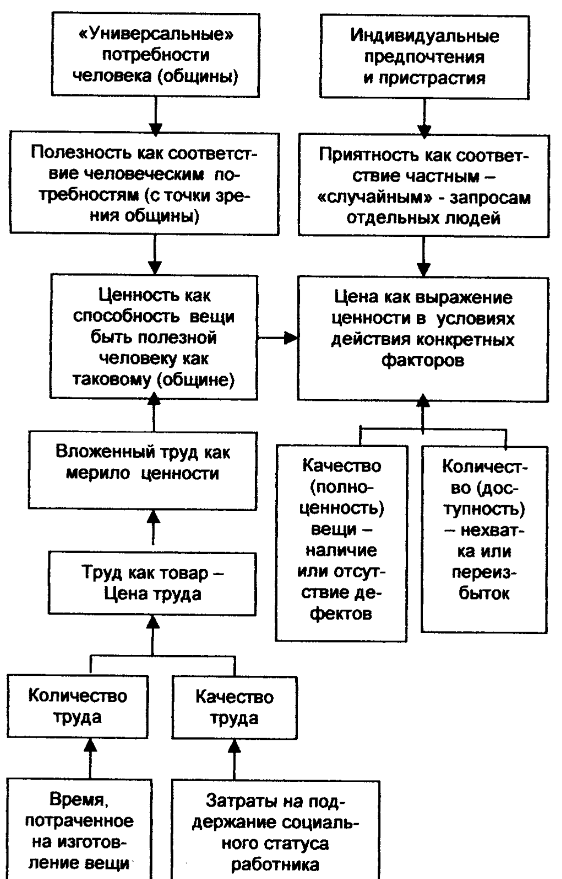


Рис. 2. **Доктрина Фомы Аквинского.**

11. Доктрина поздних каноников

Постепенное «разрыхление» и разложение устоев феодального общества и расширение места и роли коммерции, «распечатывание» границ практически изолированных общин и превращение в составные части более крупных хозяйственных организмов неизбежно разрывали отношения между трудом и ценностью. На передний план снова начала выдвигаться полезность.

О тех, кто создает предметы и тем более об их трудозатратах, в большинстве случаев мало что было известно. А потому интерес все больше смещался к полезным свойствам вещи и стремлению обладать ею. Эти факторы и стали приниматься за основу при «измерении» ценности.

Разумеется, пересмотру подверглось и отношение к торговой прибыли. Она перестала рассматриваться как вознаграждение за труд купца, а приобрела статус платы за оказываемую им услугу. Казалось бы, невелика разница; все равно речь идет об оценке его работы. Однако в действительности он снова переводится из разряда «работника» в статус участника сделки, полноправного владельца товара. Соответственно размер вознаграждения торговца зависит уже не от стандарта жизни его сословия, а от значимости самой услуги, что и определяет, наряду с полезностью, ценность вещи при ее продаже.

В свою очередь, цена обусловливается тремя основными факторами:

а) мерой удовлетворения потребности приобретаемым благом;

б) редкостью самого блага;

в) отношением будущего владельца к отдельным свойствам вещи, доставляющим ему особое удовольствие.

Перед нами фактически первое развернутое определение рыночной цены. Она пропорциональна, прежде всего, ценности товара, понимаемой как полезность. Далее, ее величина зависит от соотношения спроса и предложения, выражаемого в понятии редкости. Ибо редкость связана не только с абсолютным количеством товара на рынке, но и с объемом «претензий» на него. И, наконец, в каждой отдельно взятой сделке на цену влияет индивидуальное отношение к товару конкретного покупателя, который может выказать как большую, так и меньшую готовность выложить за него свои средства. Точнее говоря, цена обусловливается ценностью вещи и соотношением предложения и спроса, который, в свою очередь, расщепляется на общественный и индивидуальный.

При желании позднеканоническое определение цены можно представить в виде формулы:

Ц = k*ЦП*ОС*ИС)/П, - где

К – коэффициент пропорциональности;

Ц – цена товара;

ЦП – ценность как полезность;

ОС – общественный (коллективный спрос) в данной местности;

ИС – индивидуальный спрос, или реальная готовность к приобретению вещи; и

П – предложение товара, измеряемое количеством единиц, представленных на продажу в данной местности в данное время.

В эту эпоху глубже и рельефнее понимается роль торговли. Она признается необходимой как для общества в целом, так и для его составных частей. Продавцам она позволяет обогащаться, покупателям – получать доступ к недостающим предметам, а всем вместе – обмениваться продуктами своего труда. Тем самым, благодаря торговле, укрепляются общественные связи, соединяя людей в большие, разбросанные в пространстве сообщества и целые государства.

Полностью утрачивает всякие основания и понятие справедливой цены. Под ней подразумевается любая величина, соответствующая ценности вещи с точки зрения людей данной местности, живущих в данное время. То есть цена не просто релятивизируется, но и субъективизируется и ставится в зависимость от предпочтений и пристрастий отдельных групп и даже индивидов.

Конечно, это вовсе не значит, что у каждого человека может быть своя особая цена. Но она выводится из отношения к вещам и их оценки применительно к пользе, которую они способны принести своим владельцам. А значит, ничего справедливого (или несправедливого) в ней не остается. Она становится просто ценой, знаменуя собой скорое наступление эры рыночного хозяйства.

Споры о ростовщичестве обнаружили еще одно крайне важное свойство доктрины каноников. Считая время совместной (общинной) собственностью, они исключали его из числа предметов торговли. А поскольку деньги, выданные сегодня, имели ровно такую же ценность, как и те, что будут возвращены завтра, взимание процента за пользование ими представляло собой вопиющий пример неосновательного обогащения.

Такой взгляд на вещи имел и некоторую объективную подоплеку. В эпоху, когда церковь стремилась «выжечь» ростовщичество из экономической практики, только пробивались ростки капиталистического производства, и было еще очень мало возможностей выгодного вложения денег. Поэтому те, кто владел «лишними» средствами, не вовлеченными в хозяйственный оборот, почти ничего не теряли, позволяя другим пользоваться ими – разумеется, при надлежащих гарантиях возврата займа. Неудивительно, что каноники пренебрегали ценностью времени. Их нисколько не смущал временной разрыв между выдачей ссуды и ее погашением. Они не видели в нем оправдания увеличения цены, выражаемого в выплате процентов, так как время не считалось ими самостоятельным предметом торговли. Оно рассматривалось как общая (совместная) собственность, а потому никто не был вправе им торговать.

Между тем - виду особой нужды в деньгах - заемщик может видеть в некоторой сумме гораздо большую ценность, чем предполагается их номиналом. А потому более значительная сумма денег или большее количество вещей, отданных в будущем, обладают такой же ценностью, как и меньшая сумма в настоящем. Эта идея была совершенно чужда каноникам. И так же, как они игнорировали экономическую роль процента, им была непонятна и роль времени. Они неспособны были усвоить простую истину: благо, доступное потребителю, имеет для него более высокую ценность, нежели то же самое благо, удаленное от него во времени или пространстве.

12. Упрощение понятийной схемы

Представления поздних каноников ушли весьма далеко от доктрины Фомы Аквинского (рис. 3). Община дифференцировалась, и индивидуальные запросы отдельных групп и даже индивидов постепенно выходили на передний план. Это приводило к снятию мистического покрова с надличностных человеческих потребностей. Они все больше осознавались как «агрегированные» нужды членов конкретной общины (в данном месте и в данное время).

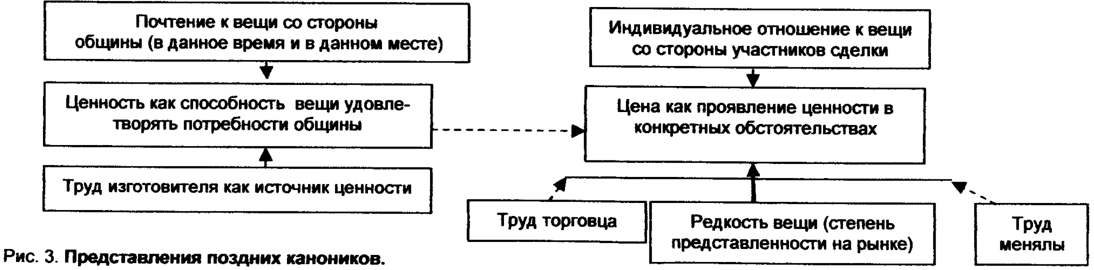


Рис. 3. **Представления поздних каноников.**

Ценность как способность вещи быть полезной общине перестает оказывать решающее влияние на цену, которая фактически приобретает вполне самостоятельный характер. Специфические условия, в которых совершается сделка, в не меньшей - если не большей – мере обусловливают цену, нежели ценность. Кроме особых запросов непосредственных участников сделки, ключевым фактором становится «редкость» вещи, ее представленность на рынке, которая превращается из абсолютной категории в относительную, выражающую соотношение спроса и предложения. Ибо, как бы мало товаров ни было на рынке, нельзя сказать, что их не хватает, если желающих купить

их еще меньше. И, наоборот, если товаров много, но потребность в них превышает количество, которым располагает рынок, значит, в действительности оно не так уж велико, и кому-то их все равно не достанется.

Правда, формально признается, что в цене проявляется ценность товара. Однако при решении практических задач это понятие оказывается «лишним». Тем самым фактически выбрасывается за борт и «справедливая цена». Какой смысл соотносить реальную цену вещи со столь «неисчислимой» величиной, как ценность? И ее сохранение выглядит скорее как дань традиции, нежели как выражение концептуальной необходимости.

Неудивительно, что с самой ценностью сопрягается уже лишь труд изготовителя, но не торговца и тем более не менялы. Их претензии обращаются напрямую на цену, еще дальше отклоняя ее от ценности. Так происходит фактическое избавление хозяйственной мысли от диктата трудовой теории ценности и выход за пределы замкнутого «корпоративного» пространства. Община утрачивает статус самодостаточного мира и становится частью окружающей реальности, в которой нет жестких границ и предопределенности. И, хотя то, что добывается ремесленным и иным трудом внутри самой общины, по-прежнему пропускается сквозь призму категории ценности, доля его неуклонно снижается, а потому такое восприятие выглядит больше как дань прошлому. В результате различия между ценностью и ценой достигают столь значительных масштабов, что их непосредственное сопоставление попросту лишается смысла.

Вместо заключения: Трудовая теория ценности и социалистический идеал

Среди многих тенденций, красной нитью прошедших через всю историю экономической мысли, есть одна, представляющая для нас особый интерес. Это эволюция трудовой концепции ценности и связанных с ней идей. Она выходила на передний план и тем более занимала господствующее положение в относительно замкнутых объединениях людей, где деятельность отдельных индивидов «просвечивается» обществом или даже ставится им под контроль. В противном случае – если сообщество интегрируется в более широкую сеть, охватывающую другие объединения, и между ними возникают постоянные связи и каналы обмена продуктами труда, - социалистические тенденции ослабевают и в конце концов сходят на нет.

Греческий полис в каком-то смысле был обособленным сообществом, противопоставляющим себя остальному миру, включая и соседние города, в которых жили родственные племена, говорившие на том же самом языке. Неудивительно, что Аристотель искал объяснение ценности вещей в тех услугах, которые оказывают обществу их изготовители своим трудом. Однако, несмотря на всю свою автономию, полис не был отрезан от внешнего мира и развивал с ним торговлю, активно участвуя не только в региональном, но и в международном разделении труда. Вот почему аристотелевская версия трудовой ценности не могла быть доведена до логического завершения.

Окончательный удар по роли труда в формировании ценности в античном мире был нанесен римской хозяйственной мыслью. Разумеется, можно предположить, что взгляды, подобные аристотелевским, высказывались в ранний период существования Рима. Но они не были концептуально оформлены и во всяком случае в таком виде не сохранились до наших дней. Что же касается имперской эпохи, когда Рим представлял собой обширный мир, включавший в себя разные цивилизации с весьма развитой системой взаимной торговли и институционализацией различных «нетрудовых» форм хозяйственной деятельности (ростовщичества, обмена денег и т. д.), то тут нет и намека на труд как источник ценности. Эта проблема даже не формулируется – как не имеющая прямого отношения к реальной экономической практике.

Иное дело – средневековая община. Она фактически образует собой социальную корпорацию с довольно жесткой иерархией статусов и внутреннего разделения труда. Степень изолированности ее от остального мира значительно превышает «автономию» греческого полиса. В таком обществе труд становится не просто главным и единственным источником ценностей. Его собственная ценность определяется не пользой, доставляемой другим членам общества, а ценностью самого работника, которая, в свою очередь, зависит от места, занимаемого им в общественной иерархии. Это и есть наиболее выпуклая и полностью завершенная форма социализма. Ибо в ней члены сообщества вступают в предустановленные (заранее предусмотренные и разрегламентированные) отношения друг с другом, и при этом обеспечивается примат социального организма над отдельными индивидами и всей их совокупностью в целом.

Дальнейшее развитие хозяйства и разложение общины привело к распаду жестких, замкнутых и единых корпораций. Как следствие, стала размываться и трудовая теория ценности. Спустя столетие после Фомы Аквинского утратили свое значение понятия труда торговца или менялы. Да и «труд изготовителя», хотя и признавался источником ценности, не мог оказывать практического влияния на хозяйственную жизнь, ибо поздние канонйки, как и римляне, проводили водораздел между ценностью и ценой, ставшей единоличной владычицей реальных товарных рынков. А еще через некоторое время о труде и вовсе забыли. Опыт показывал, что пропорции обмена, как правило, никак не коррелируют с трудом, вложенным в товары. Да и мало кто из участников рынка мог иметь хоть какое-то представление о том, сколько и какого труда вложено в ту или иную вещь.

Однако корпорации полностью не исчезли из экономической жизни. Они были лишь раздроблены и специализированы. Возникло огромное множество больших и малых корпораций, занимавшихся отдельными видами деятельности. Это создало почву для их взаимной конкуренции и привело, в конце концов, к резкому увеличению поля человеческой свободы и экономического потенциала общества.

Между тем превращение новых, капиталистических корпораций в серьезную хозяйственную

силу не могло не возродить интереса к трудовой теории ценности. Ведь экономическая мысль начала фокусироваться на их внутренней жизни, на процессе создания вещей, обладающих ценностью. Но акценты в ней уже расставлялись совершенно по-иному.

С одной стороны, в труде видели важное, но далеко не исчерпывающее основание ценности. Он определял достоинство товара, наряду с землей, капиталом и другими факторами. А с другой – трудовой вклад в произведенную вещь служил не столько внешним, сколько внутренним ориентиром. Он задавал ценностную шкалу для самого производителя, но вовсе не для покупателя.

Это легко заметить, погрузившись в анализ концепций А. Смита или Д. Рикардо. Правда, нельзя сказать, что они всегда проводили четкую и последовательную линию. У них можно обнаружить столько нестыковок и противоречий, что некоторым кажется, будто применительно к этим мыслителям не стоит и заикаться о какой бы то ни было цельной теории ценности. Однако - при всей запутанности и противоречивости их идей – не подлежит сомнению, что они не раздували роль труда и не превращали его в единственный и всеобъемлющий источник ценностей. Вот почему концепции Смита и Рикардо можно признать капиталистическим прочтением «старой доброй» трудовой теории, ее реанимацией в связи с запросами нового времени. Они не возвращались к средневековым идеалам, а решали с ее помощью хозяйственные проблемы, поставленные нарождающимся укладом жизни.

Принципиально иную позицию занимал К. Маркс. Для него трудовая теория ценности представляла собой средство обоснования социализма как общинной формы организации производства и человеческой деятельности как таковой. Неудивительно, что он, по существу, воспроизводил – естественно, с поправкой на предшествующий хозяйственный прогресс - концепцию Фомы Аквинского. С ее помощью Маркс пытался не только объяснить современные ему процессы и явления, но и предсказать направления их дальнейшего развития. Однако механизмы его отыскивались не столько в самих реалиях, сколько в их преломлении через общинные идеалы. Вот почему доктрину Маркса правильно было бы называть ностальгией по средневековой общине, взглядом на капитализм сквозь призму общества-корпорации.

Эта же тенденция четко прослеживается и у последователей Маркса. Так, В. И. Ленин считал зачатками социалистической организации хозяйства монополии. Свой идеал он видел в работе немецкой почты, которая одна справляется с обслуживанием целого государства в сфере информирования и поддержания коммуникаций. Единственное, что его не устраивало в монополиях, - это то, что при капитализме их тоже немало, а главное – они ограничиваются в основном производством, тогда как нужно стреножить всю человеческую жизнь. И, понимая, что естественным путем вряд ли установится одна-единственная универсальная монополия, Ленин предрекал социалистическую революцию, которая призвана завершить то, на что не способен капитализм – монополизировать все ресурсы жизни общества.

Понятно, что такая средневековая доктрина не могла стать господствующей в странах, изживших феодальные устои и полностью вырвавшихся из общинных пут. Там она могла существовать лишь в качестве эпифеномена общественной мысли, иллюстрирующего собой эффект постоянного возвращения к идеям прошлого. Зато в государствах с прочными общинными традициями, опутанных феодальными пережитками и окутанных средневековыми предрассудками, ее ждала благодатная почва, в которой она могла пустить глубокие корни и даже превратиться в социальную реальность. Впрочем, ровно до тех пор, пока под ее собственной не произойдет индустриализация, то есть не будет расчищено поле для нормального хозяйственного развития. И тогда социализм как средневековое общинное устройство неизбежно уступит место тем формам организации производства и общественной жизни, которые способны совладать с мощными силами, вызванными индустриализацией, но обреченными на стагнацию в рамках замкнутой, иерархической и централизованной – пусть даже огромной по своим масштабам - общины.